

Guia do Empreendedor

SEBRAE



Guia do
Empreendedor

João Pessoa - Paraíba - 2005

EXPEDIENTE

2005, SEBRAE/PB - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas da Paraíba

José Marconi Medeiros de Souza
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos Alberto Batinga Chaves
Diretor Superintendente

Pedro Aurélio Mendes Brito
Diretor Técnico

Natanael Rohor
Diretor Administrativo-Financeiro

Guia do Empreendedor

Coordenação

Elinaldo Macêdo de Lima
Antônio Fernando Leal

Redação e Revisão

Adalberto Barreto

Ilustrações

William Medeiros

Arte Final

Virgínia Vania (Dida)

Tiragem

5000 exemplares

Contato

SEBRAE/PB

Av. Maranhão, 983 - Bairro dos Estados

58030.261 - João Pessoa - Paraíba

Telefone (83) 3218.1000

Fax (83) 3218.1111

www.sebraepb.com.br

sebrae@sebraepb.com.br

SUMÁRIO

Questões gerais

Você é um empreendedor?	07
E o que é uma empresa?	07
Por que quer ser empresário?	08
Como se tornar um empresário?	09
Não esqueça a concorrência!	10
O consumidor sempre tem razão!	11

Como montar o seu negócio **12**

Estudo de oportunidade	13
O tamanho da empresa	15
Análise de riscos	16
O Plano de Negócio	18
A organização da atividade	19
Financiamento	20
Localização	21
Constituição da empresa	23
Capacitação empresarial	24

O GUIA DO EMPREENDEDOR

Você tem nas mãos um guia completo de como abrir um negócio, uma pequena empresa, e fazê-la crescer. **O Guia do Empreendedor** é mais uma iniciativa do SEBRAE PARAÍBA de apoio ao desenvolvimento da micro e pequena empresa no nosso Estado.

O **Guia do Empreendedor** é um manual bastante útil. Ensina, passo a passo, como tomar as decisões mais adequadas na hora de iniciar uma atividade empresarial em qualquer setor e a superar as dificuldades que porventura apareçam ao longo do processo. São orientações, aconselhamentos e dicas que irão ajudá-lo a ser um empresário bem-sucedido, desde o primeiro momento.

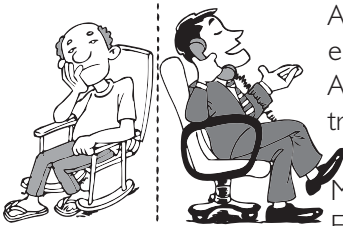
Com o **Guia do Empreendedor**, a expectativa é que as micro e pequenas empresas nasçam mais fortes, expandam-se, tornem-se mais sólidas e contribuam cada vez mais com o desenvolvimento regional. A pequena empresa é o caminho mais viável para a geração de renda e a multiplicação de empregos.

O SEBRAE Paraíba tem a satisfação de disponibilizar mais este instrumento para a consolidação do mercado das micro e pequenas empresas, certamente um grande parceiro para todos os empreendedores.

CARLOS BATINGA
Superintendente do SEBRAE Paraíba



QUESTÕES GERAIS



Você é um empreendedor?

As pessoas podem ser divididas em dois grupos - aquelas que empreendem e as outras que deixam as coisas como estão. As primeiras fazem a grande diferença - o mundo se transforma e prospera por causa delas.

Mas, o que é um empreendedor?

Eis a definição mais geral - empreendedor é alguém que é ativo, arrojado, que gosta de realizar alguma coisa. Na verdade, todos nós conhecemos esse impulso para construir e crescer, de prosperar na vida. De provar que somos capazes. De fazer melhor.

A diferença está apenas no grau de vontade, nos meios de que dispõe e na coragem de cada um em enfrentar as dificuldades e os riscos que existem em qualquer empreendimento - seja montar um negócio ou sair em viagem de férias.

Empreendedor, portanto, é a pessoa que gosta de fazer coisas e tem o conhecimento e a determinação necessária para fazê-las.

E o que é uma empresa?

Em sentido amplo, empresa é tudo aquilo que você realiza mediante o emprego de certos meios para alcançar um determinado fim. A atividade de reformar a casa, por exemplo, pode ser considerada uma empresa.

Em economia, o sentido é mais amplo e duradouro - empresa é a organização de meios destinada a produzir bens e serviços com a finalidade de obter lucro.

Há empresas públicas ou civis que operam sem objetivo de lucro, mas não é o nosso caso. É no sentido de atividade

lucrativa que a empresa nos interessa agora.

Bens são produtos que têm uma realidade concreta - um par de sapatos, por exemplo, é um bem. Serviços são os produtos não-materiais - comércio, transportes, comunicações, segurança, saúde, educação - de prestação pública ou privada. E mercadoria é todo produto destinado ao comércio.

Importam em nosso caso as unidades produtivas de pequeno porte, cujos tipos mais comuns são a inscrição de empresário e a sociedade empresária. A grande maioria delas atua na condição de informalidade. Fragilidade econômica e obstáculos de natureza burocrática impedem que assumam a devida identidade legal.

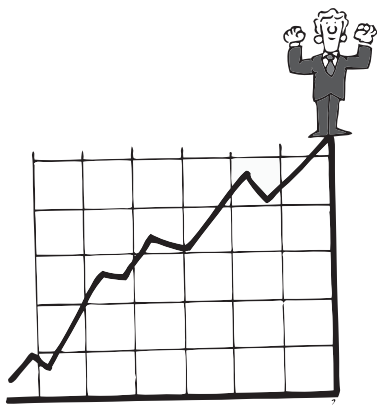
A empresa aqui considerada, portanto, é a organização dos recursos humanos, técnicos e financeiros destinados à produção de mercadorias com a finalidade de obter lucro.

Por que você quer ser empresário?

São diversos os motivos que levam as pessoas a montar a própria empresa:

- ▶ Prosperar na vida
- ▶ Aptidão para organizar, dirigir ou produzir algum bem
- ▶ Confiança em si mesmo e no próprio sucesso
- ▶ Descoberta de uma idéia inovadora
- ▶ Dar melhor destino a alguma poupança disponível
- ▶ Vontade de ser seu próprio patrão
- ▶ Desemprego

Cada um desses motivos seria por si suficiente para se dar início a um negócio. Quanto mais desses motivos reunidos, mais chance de êxito se terá.



Abrir a própria empresa ou negócio é um grande desafio - há dificuldades e riscos a enfrentar. O sucesso vai depender do grau de informação que você tenha deles e da eficácia dos meios que vai usar para resolvê-los ou preveni-los.

As dificuldades são de ordem objetiva e emotiva também. Os aspectos emocionais são importantes na medida em que podem influir em seu comportamento empresarial - você precisa ter segurança e firmeza na tomada de decisões, ser capaz de corrigir falhas com rapidez e adotar certas atitudes mesmo que contrariem suas inclinações ou preferências.

É necessário pensar e sentir como empresário, em tudo que se refira à sua empresa. Empresário, você se investe de uma nova personalidade, tem de render-se a um novo espírito; aliás, a etimologia da palavra é prender mesmo: vem do latim *prehendere*, que significa agarrar, prender, segurar, reter.

Criar um negócio, mantê-lo e expandi-lo é tarefa que só se realiza com muita vontade, dedicação e persistência. Muita garra, enfim. Sem esquecer outro ingrediente fundamental o conhecimento perfeito de seus segredos.

Como se tornar um empresário?

Fora a burocracia que você tem de enfrentar, criar uma empresa é operação relativamente fácil - existe plena liberdade para isso. Mas, não se iluda com a facilidade: 80% dos pequenos negócios no Brasil fecham até os cinco anos de idade. Nascem e morrem muitos milhares de pequenas empresas por ano.

A causa do altíssimo índice de mortalidade empresarial está, antes de tudo, nas escolhas erradas. Resultam basicamente de dois motivos: falta de informação sobre a natureza real do



primeiro negócio e a falta de vocação do candidato a empresário para a atividade escolhida.

Você pode até achar que é capaz de fabricar perfumes, porque, inventivo, descobriu uma combinação feliz de aromas. Não se engane - você vai competir com grandes empresas no ramo. Elas dominam estruturas de produção, distribuição e propaganda que estão fora do seu alcance. Pelo menos por enquanto.

Outras causas comuns de insucesso empresarial falta de planejamento do negócio, administração ineficiente, impaciência pelo lucro. Pouco adianta se você percebeu a oportunidade e fez a escolha certa; se não planejou com segurança, administra mal e confunde faturamento com lucro: o resultado será igualmente desastroso.

Para se tornar um empresário bem sucedido, você tem de fazer a escolha certa, dominar os conhecimentos necessários, obedecer a um plano de ação bem feito, dispor dos meios requeridos e administrar o negócio com grande dedicação e competência.

Não esqueça a concorrência!

Vivemos em regime de produção extremamente competitivo: o capitalista ou de mercado. É ótimo que assim seja. A economia só prospera porque as empresas competem entre si, cada qual cuidando de fazer melhor do que a concorrente, do que resulta produtos ou serviços novos, de melhor qualidade e de preços mais baixos. Para maior satisfação dos consumidores.

Trata-se de uma guerra mesmo - só os mais capazes, inventivos e eficientes triunfam.



Na economia unificada pela globalização, a concorrência se tornou universal. As barreiras físicas, tarifárias e culturais estão se dissolvendo em benefício de um mundo só de produção e comércio. O sapato ou a calcinha que você produz em Campina Grande ou em Cajazeiras enfrenta a concorrência do produto similar fabricado na China, em Cingapura ou em Santa Cruz do Capibaribe.

Mas a globalização não se limita a ampliar a concorrência - ela gera novas oportunidades de negócio. Há a tendência na economia a desconcentrar as atividades produtivas; as facilidades de comunicação tornam possível produzir qualquer coisa em qualquer parte. Sua pequena empresa pode se tornar parceira de uma grande corporação internacional, a produzir uma peça, um produto ou realizar uma operação na condição de sub-contratada. Além disso, os produtos de sua pequena empresa têm os caminhos abertos para alcançar qualquer parte do mundo.

Não esqueça que o mundo dos negócios é movido pela concorrência permanente e cada vez mais acirrada. Seja qual for a atividade que escolher você tem de estar preparado e continuamente aplicado em produzir sempre com maior eficiência e qualidade.

O consumidor sempre tem razão!

Há uma verdade geral que o mundo dos negócios nunca pode ignorar - o consumidor sempre tem razão. Quem esquece dela se dá mal, é excluído do mercado, fracassa com certeza.

Todo produto, seja o bem tangível, como o par de sandálias, seja o serviço de conserto de um aparelho de televisão, é destinado a atender uma necessidade ou satisfazer um desejo dessa pessoa muito especial a que chamamos de consumidor.

Essa pessoa muito especial - destino final de tudo o que se produz - está disposta a pagar certo preço por aquilo que necessita ou deseja. Mas, é por natureza muito exigente pretende tirar o máximo proveito possível do dinheirinho que ganhou com sacrifício.

Regateia no preço, exige qualidade e beleza no produto, quer o serviço rápido, eficiente e seguro e geralmente pede prazo para pagar, porque o mundo dos negócios é movido a crédito. E isso ainda não basta - quer ser tratado com a presteza e a consideração que merece, porque se julga, com toda razão, a pessoa mais importante do mundo.

E tem mais: como vivemos em regime de plena liberdade de produzir e vender, o consumidor dispõe de amplas possibilidades de escolha. O mercado lhe oferece muitas alternativas para obter o que deseja. Por isso você tem de ser o melhor para ser o escolhido: no preço, na qualidade, na exposição do produto e, principalmente, na distinção do atendimento.

Não esqueça: o consumidor se julga e é mesmo a pessoa mais importante do mundo. Está sempre com a razão.



Como montar o seu negócio

Os tópicos que você examinou até agora trataram do que seja uma empresa ou negócio e do motivo ou motivos que o levam a se tornar um empresário. E cuidaram também de alertar para os desafios que qualquer negócio encerra - mesmo os mais modestos.

Como qualquer projeto, montar um negócio deve responder satisfatoriamente a uma série de requisitos. O êxito vai depender de sua capacidade em responder a cada uma deles

com competência e segurança.

Vamos traduzir em etapas ou passos que você deve desenvolver. Não é uma seqüência rígida e obrigatória - você pode cuidar deles simultaneamente, mas é sempre bom ter a noção das partes, para melhor compreensão do todo.

1. Estudo de oportunidade
2. O tamanho da empresa
3. Análise de riscos
4. O plano de negócio
5. Organização da atividade
6. Financiamento
7. A localização
8. Constituição da empresa
9. Capacitação empresarial



I. ESTUDO DE OPORTUNIDADE

Os principais estímulos que convidam você a montar um negócio referem-se às aptidões, conhecimentos e experiências que já acumulou - aquilo que constitui o seu capital humano, a sua força de trabalho.

Se você pertence a uma família de comerciantes, provavelmente herdou a vocação e as habilidades próprias dessa atividade. Grande parte das empresas existe por herança ou por tradição familiar.

Por outra parte, se você fez curso regular de informática ou recebeu treinamento prático nessa especialidade, certamente estará mais apto a montar uma empresa do gênero. A boa regra é você escolher o negócio para o qual se acha devidamente capacitado.

Há outras sugestões que podem induzir você a montar o seu próprio negócio:

- ▶ a percepção de que o mercado não atende bem à demanda por certo produto ou serviço no seu bairro ou município;
- ▶ uma grande empresa está interessada em sub-contratar algum produto ou serviço;
- ▶ as compras governamentais;
- ▶ a experiência bem sucedida do vizinho ou conhecido;
- ▶ o lançamento de um novo produto no mercado;
- ▶ as variações da moda;
- ▶ a produção local, com maior vantagem, de produtos importados de outras regiões ou do exterior;
- ▶ sua descoberta de inovação que pode baixar o custo ou melhorar a qualidade de um determinado produto;
- ▶ você descobriu solução melhor para certo problema ou inventou um produto novo.

Os estímulos ou motivos antes assinalados são muito importantes para orientar sua escolha, porém não suficientes. A melhor receita de sucesso acontece quando suas aptidões e inclinações pessoais se casam com a oportunidade real que o mercado pode lhe oferecer.

Para isso, você precisa reunir o máximo de informações possíveis, proceder a pesquisas complementares e solicitar a assistência de instituições de apoio ao desenvolvimento, a fim de obter o conhecimento seguro das vantagens e desvantagens sobre uma ou mais oportunidades de negócio que tenha em mente.

Se sua predileção é pelo ramo do comércio ou dos serviços, os fatores decisivos, além da concorrência em preços, serão a localização e a qualidade do atendimento, por serem atividades em relação direta com o consumidor final. Os

supermercados de bairro, de pequeno porte, conseguem conviver com as grandes lojas do gênero graças ao diferencial que oferecem nesses aspectos muito sensíveis.

Atividade que mais cresce no mundo, o turismo oferece excelentes oportunidades aos pequenos negócios - restaurantes, pousadas, agências de viagens, onde a qualidade do atendimento é fator decisivo.

Se a preferência é pela atividade industrial, convém ter em conta o campo de atividades em que a pequena empresa é mais eficiente e competitiva. Especialmente em nossa região, de salários mais baixos e de habilidades manuais reconhecidas, o sucesso da pequena empresa é mais seguro em produtos que exigem muita mão-de-obra e se valorizam pelos atributos de originalidade e distinção artesanal.



Calçados, confecções, mobiliário, especialidades regionais, artesanatos, produtos terceirizados pelas grandes empresas - eis algumas linhas de oportunidades típicas da pequena produção industrial.

2 - O TAMANHO DA EMPRESA

Ao mesmo tempo em que recolhe informações sobre a oportunidade de negócio mais atraente ou mais viável, você faz a comparação com sua capacidade de realizá-la. Sua pesquisa de oportunidade já tem em mira, prudentemente, os recursos técnicos, financeiros e gerenciais que você pode mobilizar para levar a cabo o empreendimento. É o caso de dizer que a passada não pode ser maior do que a perna.

As aptidões pessoais - aquilo que já referimos como capital humano é um fator muito importante na escolha da oportunidade de negócio. Mas precisa combinar-se a outros

fatores externos igualmente importantes. Trata-se neste passo de eleger o tamanho do empreendimento que você pode conduzir com segurança, eficiência e competitividade. Não esqueça a concorrência!

A depender de suas preferências e das chances oferecidas pelo mercado, a oportunidade que você tem em vista vai exigir muitos investimentos. Suas sondagens preliminares já devem fornecer a noção das necessidades em cada um desses elementos e do seu custo também.

Um primeiro dado a considerar é o capital que você já dispõe sob a forma de poupança, de um prédio, de um veículo de uso pessoal, até mesmo de algum equipamento utilizável. O segundo se refere à sua capacidade de levantar empréstimo bancário, a depender das garantias próprias ou de terceiros que possa oferecer. Além disso, você pode optar por associar-se a uma ou mais pessoas a fim de aumentar o capital. Um novo sócio pode significar também o aumento de sua capacidade técnica ou gerencial.

De posse desses elementos, você estará em condições de definir, em caráter preliminar, a dimensão do seu empreendimento. Os passos seguintes o ajudarão a determinar o tamanho mais viável de partida. É preferível o começo mais modesto, porém seguro, do que forçar riscos em projetos mais ousados.



3 - ANÁLISE DE RISCOS

No primeiro passo ou etapa, você identificou a oportunidade ou oportunidades que satisfazem suas aptidões e preferências pessoais e, ao mesmo tempo, respondem bem a um primeiro exame de viabilidade quanto à existência de mercado. E já tem uma noção razoável sobre o tamanho que sua empresa deve ter.

Acontece que qualquer empresa pertence a um contexto - o sistema de relações e dependências que condicionam a sua existência e operação. A seguir são indicadas as principais condicionalidades que afetam ou mesmo invalidam a oportunidade previamente selecionada.

Sazonalidade - consiste no aumento ou redução significativos da demanda de certos produtos em determinada época do ano. Os negócios com maior sazonalidade oferecem riscos que obrigam os empreendedores a manobras custosas como manter estoques elevados. Quando em alto grau, é considerada fator negativo na avaliação dos pequenos negócios.

O ambiente econômico - a situação econômica é importante para a avaliação da oportunidade de negócio. Alguns produtos são mais afetados que outros em conjuntura de estagnação na economia, enquanto praticamente todos têm demanda ampliada em momento de expansão, gerando novas oportunidades de negócio. Por sua vez, políticas cambiais podem aumentar ou reduzir a atratividade da oportunidade de negócio que você tem em vista, por facilitar ou dificultar a importação do produto em questão.

Controles Governamentais - setores submetidos a controles do governo, nos quais as regras podem mudar com frequência, oferecem grande grau de risco e são pouco atraentes para os pequenos investidores.

Existência de monopólios - Em geral são desaconselháveis para os pequenos investidores os produtos padronizados, fabricados em grande escala, ou objeto de oligopólios grandes produtores que controlam o mercado. Pneus e tintas, por exemplo.



4 - O PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio pode ser definido como sendo o balanço meticuloso, por escrito, das vantagens e desvantagens que lhe permite decidir de forma conclusiva se é realmente viável a oportunidade de negócio que você selecionou previamente. É a exposição detalhada das idéias, informações, argumentos e contra-argumentos que você recolheu durante o trabalho preliminar de pesquisa de oportunidades.

Neste passo, você vai responder às questões que defrontamos ao empreender qualquer coisa: **o que fazer, por que, quanto, para quem, como e onde**. Numa visão mais ampliada, o plano de negócio tem as seguintes funções:

1. definir o novo empreendimento nos aspectos mercadológico, técnico, financeiro, organizacional e jurídico;
2. projetar a evolução do empreendimento para avaliar o seu interesse econômico comparado às alternativas disponíveis de investimento (com o rendimento da poupança, por exemplo);
3. demonstrar a rentabilidade do negócio, de forma documentada, a fim de facilitar a negociação de recursos de terceiros, quando estes forem necessários.

O mercado é o aspecto mais sensível a ser analisado em seu plano de negócio. Você precisa ter o conhecimento adequado e atualizado do seu público-cliente, nível de renda, localização, faixa etária, hábitos e preferências, uma característica ou outra a enfatizar de acordo com a natureza do seu produto ou serviço.

O conhecimento do mercado envolve também a informação cuidadosa sobre a concorrência você não pode esquecer que vai enfrentar competição acirrada em qualquer negócio que escolha.

Outro aspecto muito sensível se refere à tecnologia aplicada ao empreendimento - o conjunto de recursos técnicos, organizacionais e humanos que você vai utilizar para realizar o produto ou serviço. Da forma como você combine esses elementos e das inovações que possa introduzir, para aumentar a qualidade e reduzir custos, pode surgir o diferencial que decide o sucesso de sua empresa.

O SEBRAE está preparado para lhe ajudar na elaboração do Plano de Negócio.

5 - ORGANIZAÇÃO DA ATIVIDADE

Definida a dimensão do empreendimento e suas necessidades de capital e gestão, você vai decidir agora se o conduz sozinho ou em sociedade. Atrair um mais sócios pode ser a solução recomendável, porque ajuda a formar o capital necessário, ou porque incorpora ao negócio alguém muito valioso na área administrativa ou de produção.

A cooperação sendo necessária para vencer as limitações individuais, a sociedade passou a ser a forma universal de resolver problemas, especialmente na economia. Mas toda sociedade de pessoas envolve dificuldades, razão pela qual você deve escolher os sócios com grande cautela.



Um requisito básico é a adesão do sócio ou sócios aos objetivos da empresa. Não menos importante é a disposição permanente ao diálogo que conduza ao entendimento claro dos problemas e à rapidez das soluções. Crucial também é a definição precisa de atribuições e responsabilidades de cada sócio. Sempre ajudam as afinidades de parentesco, de condição social, de vizinhança e de cultura, contanto que os objetivos da empresa prevaleçam acima de tudo.

6 - FINANCIAMENTO

A oportunidade já definida em detalhes no Plano de Negócio e a viabilidade econômica demonstrada com segurança, o passo seguinte é a decisão relativa à forma de financiamento. Se você dispõe de capital próprio, ou se precisa de capital suplementar de terceiros para financiar os investimentos necessários. Incluindo, obviamente, o capital de giro - aquela disponibilidade em dinheiro que sua empresa necessita para cobrir os custos da produção até que as receitas de venda proporcionem o seu retorno.



Se você dispõe do capital próprio suficiente, tudo bem. Se não, isso não constitui impedimento - você pode recorrer a empréstimos que os bancos podem oferecer e para isso existem, especialmente os bancos oficiais: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal. Essas instituições operam linhas calibradas de crédito de fomento à produção e ao comércio, a juros mais acessíveis e nos prazos adequados ao tempo que seu negócio requer para ganhar autonomia financeira.

A concessão do crédito está subordinada, evidentemente, às garantias de retorno que você pode oferecer ao banco pelo empréstimo desejado. As garantias podem ser reais - hipoteca de algum bem livre do seu patrimônio, os próprios ativos físicos de sua empresa - ou fiduciárias, através do aval de terceiros. A depender do conceito de sua empresa, os bancos podem descontar títulos de crédito derivados de suas vendas a prazo, as duplicatas - financiamento de curto prazo que supre ou reforça o seu capital de giro.

Em geral os bancos exigem garantias reais que cubram em 130% o financiamento pretendido, capacidade de pagamento exigida do mesmo modo do avalista eventual. Em ambos os casos, o seu conceito de crédito deve estar isento de qualquer

registro negativo.

O Plano de Negócio é o documento hábil para você iniciar a negociação de crédito junto à instituição financeira de sua escolha.

7 - LOCALIZAÇÃO

Atenção - a escolha da localização pode ser decisiva para o sucesso do seu empreendimento, sobretudo se for do comércio ou de serviço. Deve ser fundada em conhecimentos muito seguros, envolvendo o mercado a ser atendido, os fornecedores, os concorrentes, a infra-estrutura e a logística - significando logística tudo o que se refira às condições de suprimento.

Deve ser instruída por pesquisa e recursos estatísticos, como análise do fluxo de pedestres e veículos, hábitos de compra e poder aquisitivo dos consumidores. A coleta de dados pode ser realizada por você mesmo ou por profissionais especializados. O SEBRAE pode ajudá-lo nesse como em muitos outros aspectos



Para empresa de prestação de serviços, a melhor orientação é estar próximo do público-cliente. Já as indústrias devem estar atentas principalmente à logística de transporte, com vistas ao fluxo de veículos de carga de matéria-prima e produtos acabados. Verifique se não existe, no seu município, áreas especialmente preparadas para a instalação de indústrias, onde sua empresa poderá contar com facilidades em serviços de infra-estrutura e na aquisição de galpões fabris.

Por sua vez, o comércio depende basicamente de sua localização. Nesse caso as opções são maiores, por isso a localização requer mais estudo. Uma loja de shopping ou de rua? Em rua do centro ou de bairro? Galeria ou calçada?

Investigue com cuidado a vocação ou tendência das áreas que você tem em vista quanto às funções que exercem determinada zona urbana pode estar se especializando em alguma espécie de comércio ou de serviço. A concentração de funções é outro dado importante. A instalação de grande estabelecimento comercial gera oportunidades satélites. Evite áreas urbanas decadentes.



O alto custo de loja em shoppings leva os comerciantes mais modestos a preferirem o comércio de rua. Em qualquer caso, o objetivo é escolher o local que atenda com mais segurança, presteza e conforto o público que se pretende atingir.

Satisfeitas as condições já analisadas, trata-se agora de saber se o ponto atende plenamente às necessidades físicas de instalação e operação do negócio. Outro ponto importante refere-se à conformidade com as normas e regulamentos que disciplinam a localização de estabelecimentos industriais, de comércio ou serviços. As exigências quanto à preservação ambiental são muito rigorosas.

Consulta de endereço

Pesquisa preliminar é essencial para que você se certifique de que a localização escolhida satisfaz as exigências legais. Não construa nem alugue imóvel antes de fazer tal pesquisa.

Dependendo da natureza das atividades, pode ser permitido ou não estabelecer-se no local desejado, já que os usos são regulados pelo zoneamento urbano, pelo código de postura e ainda pela legislação ambiental. A consulta deve ser feita junto à prefeitura ou órgão que se assemelhe. Se o local não for aprovado, repita a pesquisa até encontrar a localização adequada. Se a idéia for instalar a empresa na residência do proprietário ou de um dos sócios, verifique se a legislação

permite tal modalidade de localização.

8 - CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA

Todas as definições importantes já foram devidamente concluídas e você está seguro de que o empreendimento escolhido é viável e atende plenamente aos seus objetivos. Chegou o momento de formalizar a empresa, de lhe dar existência legal. Vai decidir também que forma jurídica ela vai ter - se inscrição de empresário ou sociedade empresária, que são os formatos mais apropriados aos pequenos negócios.



Antes de fazer a escolha da forma jurídica, importa saber que existem atividades que exigem a instituição legal de sociedade, não sendo permitido o registro como inscrição de empresário. É o caso das prestadoras de serviço de profissão regulamentada e do serviço de representação comercial por conta de terceiros. Os estrangeiros sem visto permanente também estão sujeitos a algumas restrições quanto à participação em empresas e ao tipo de atividade a ser explorada.

A formalização da empresa requer uma série de procedimentos burocráticos de registro, de acordo com a atividade da empresa, seja ela de indústria, comércio ou serviço. Veja a seguir as indicações que o ajudarão a proceder à legalização de sua empresa.

Empresária individual

Empresária individual é para quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens e/ou serviços. Para que sua empresa opere dentro da legalidade, você deve requerer sua inscrição nas seguintes instituições:

- ▶ Junta Comercial ME ou EPP
- ▶ Receita Federal CNPJ ME ou EPP
- ▶ Secretaria da Fazenda Estadual
- ▶ Prefeitura Municipal
- ▶ INSS
- ▶ Sindicato Patronal

Sociedade Empresária Limitada

Sociedade empresaria é a empresa constituída por pessoas com o fim de explorar atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens e/ou de serviços. Está sujeita aos mesmos registros legais do empresário individual, o contrato social substituindo a declaração de empresa individual:

- ▶ Junta Comercial ME ou EPP
- ▶ Receita Federal CNPJ ME ou EPP
- ▶ Secretaria da Fazenda Estadual
- ▶ Prefeitura Municipal
- ▶ INSS
- ▶ Sindicato Patronal



9 - CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

Este último passo é opcional, mas altamente recomendável. Você certamente é portador de experiência e de outras aptidões para desenvolver bem o negócio que escolheu e já detalhou através dos passos ou etapas até agora percorridos.

Mas, você aumentará suas chances de sucesso se tomar a iniciativa de atualizar e aperfeiçoar as aptidões e conhecimentos empresariais que já possui. O mundo dos negócios é extremamente dinâmico - cada dia estão surgindo novos métodos de organização e gestão, a exigir do

empresário esforço permanente para manter-se atualizado, sob pena de ser alijado do mercado pela concorrência.

O SEBRAE e outras instituições de atendimento empresarial estão prontos para lhe ajudar em todos os aspectos relacionados à organização e gerenciamento de sua empresa. Inclusive na seleção e treinamento profissional da mão-de-obra necessária. Veja a seguir a relação de endereços de instituições que poderão fornecer os serviços de que você necessita, tanto na capacitação empresarial, quanto no treinamento da mão-de-obra:

Instituições de apoio empresarial

SEBRAE/PB

Av. Maranhão, 983
Bairro dos Estados - João Pessoa - Paraíba
Telefone: (83) 3 218.1000
Cep: 58030-261

SENAI

Av. Manoel Guimarães 195 - Edf. Augustinho Veloso da Silveira
Bairro José Pinheiro - Campina Grande - Paraíba
Telefone: (83) 3310.5300
Cep: 58100-440

SENAC

Av. Desembargador Souto Maior 291, 4º andar
Centro - João Pessoa - Paraíba
Telefone: (83) 3214.2330
Cep: 58013.020

SENAT

Av. Coronel João Costa e Silva, 201
Distrito Industrial - João Pessoa - Paraíba
Telefone: (83) 3233.1449
Cep: 58080.410

SENAR

Rua Francisca Moura, 336
Centro - João Pessoa - Paraíba
Telefone: (83) 222.2000
Cep: 58013.440





www.sebraepb.com.br



PARAÍBA



BRASIL